THE WOMAN HUMAN RELATIONS BOOK

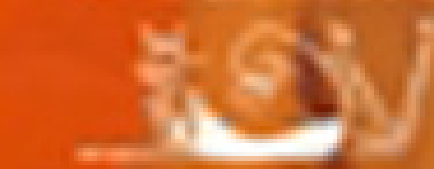
WITH CASE STUDIES: THE PERSONAL CONNECTION THE GUIDE TO ACTION

女人人际手记

[illegible]

轻松赢得好人缘的社交锦囊

[illegible]



中国纺织出版社

----
www.5iipad.com----引领潮流ipad电子阅读新时尚

赢得好人缘的行动指南：女人交际书

第1节：序言(1)

序言

有人说，没有沟通，世界将成为一片荒凉的沙漠。我们生活在世上，每天都不可避免地与他人交往，高超的交际艺术是成功的资本，拥有良好的交际能力和高超的处世技巧，就等于拥有了成功的点金石。正如一位著名的心理学家所言：一个人成功的因素，85％来自社交和处世。

众多的人际交往中，女人起着关键的作用。

和谐幸福的家庭往往是有一个好女人;协调有序的社会往往是有一群好女人。以至于可以说女人的交际影响着整个社会的交际。那么，怎样才能做个在交际中讨人喜欢、赢得好人缘的女人呢?

现代女人的社交活动越来越频繁，一个女人拥有了端庄的举止、优美的仪态、迷人的神韵、高雅的气质再加上内在的品格力量，便拥有了打开社交之门的交际魅力，良好的交际能力有助于女人取得生活上和事业上的成功。

社交活动中，交谈是必不可少的内容，更是一门艺术。要想展示你的交际魅力，首先就必须培养自己良好的说话风度。所谓说话风度，是一个人的内在气质在言语上的表现，是一个人涵养的外在表现。

一个女人拥有海纳百川的好心态，也就奠定了打造好人缘的内在基础。自信、真诚、谦逊、慷慨、宽容、诚实、独立……这些都是你自己的事，关乎女人的灵魂和品格，你需要不断地修炼，让自己蒙上一层魅力的色彩。

女人应该掌握好各种说话的艺术，才能在人际交往中成为会说话的女人。适度的赞美、机智的幽默、委婉的拒绝、巧妙的批评，无不展现出女人独有的交际魅力。

能够在交际中轻松赢得好人缘，还需要有一定的交际技巧，女人在交际中运用机智的技巧让人更加赞不绝口。机智的女人是聪明的，聪明的女人更加让人敬佩。

塑造良好人际关系的一个必备本领就是识人。练就读懂人心的本领，你便可以知道何事可以为，何事需善于为。掌握人际间的20/80法则；用微笑主动赢得别人的心；用信任和珍惜好好维护你与别人的情谊……

第2节：序言(2)

女人的心思细腻，善于察言观色，这也是女人在社交场合中优于男士的地方。所以，女人更容易从对方的外在看透他人的内心。读懂人心可以让你在交际场上无往不胜！轻松成为"识人高手"。

女人要想拥有一个和善的人际，就要知道人际关系中的交际法则，结交知心朋友，待人处世、请客送礼要样样精通。这样才能稳固你的交际圈，赢得更多的好人缘。

人们喜欢举止文雅、神采奕奕、对答如流的职业女性。在职场中，女性的温柔并非软弱与驯服，不是逆来顺受，不是提倡女人屈从男人的奴性。不失自信的温柔才是最美丽的。温柔却不软弱、善良却不绝对驯服、坚强而不冷酷的职业女性形象，自然是你的最佳风范。

与爱人的交际也有一番艺术。总觉得在千千万万的人海里，在浩浩瀚瀚的时空中，有那么一个男人，就在你需要爱的时候爱了你，而你也爱了他，是一种极难得、极美丽的缘分。只是爱人并不是一种与生俱来的本领，并非想爱就爱那么容易，得花一点心思、下一点工夫。

和谐的家庭关系是你生活中的一个重要部分，老人的安康、夫妻的和谐、孩子的良好教育、远亲近邻的和睦相处，都需要你去精心地维护。

活力四射的新时代女性，善于塑造自我、肯定自我、提升自我，性别的主体性和独立性从没有像今天这样发挥得淋漓尽致。生存的智慧和生活的品质，像竖琴一样在她们手中拨出美妙的声响--努力工作，但决不让脸色变得"狰狞"或枯槁；享受爱情，但更看重和朋友们自足自乐的"约会"；爱护家庭，但决不婆婆妈妈、拖泥带水；把握现在，但更懂得积极地设计自己的未来。

一个懂得和谐处世的女人才能在生活和工作中洒脱自如，充分展现自我。这样一个在各方面都如此得体、恰到好处的女人，怎么能不得到众人的青睐呢?

聪明的女人善于打造自己的交际圈，她们在多个交际圈中长袖善舞，这不但是女人的自信，也是女人魅力的表现。以一种高尚的人格

做人，以一种独特的魅力社交，丰富的人脉就自然掌握在你的手中。

第3节：重要的第一印象(1)

1重要的第一印象

女人都很注重自己的外表，尤其是在公共场合，一个好的外表可以让你有着更多的关注力，吸引众人的目光，给人留下一个好印象。

当我们与陌生人交往时，给人的"第一印象"是非常重要的，无论是别人看你还是你看别人，都是一样。第一印象不好，以后想要在别人心目中改变对你的形象，就会很困难。

要给人一个良好的第一印象，首先要从注意衣着开始。也许有人会觉得不在乎："衣着有什么关系？懂得交际才最重要。”

如果你看见一个政界要人在出席重要会议时穿了一条牛仔裤，你不会觉得轻佻吗？如果你看某人穿的长裤裤腿正中没有一条笔直的线，你不会觉得别扭吗？如果你从来都没有留意这些，那么你也许是一个很随便的人。留意你的装束吧。当然，并不是让你穿上最流行的、最华丽的衣服，只是要求你穿得让人觉得整齐、干净，至于衣服是新、是旧，质料是好、是坏，这些都是小问题。

一个有很好礼仪修养的人在任何场合都不会随随便便，他们的穿着总是与他所在场合的气氛相协调。尤其是在一些重要的交际场合，衣服上所有的纽扣都必须扣好，有拉链的地方要拉严，就连衬衣最上面的纽扣也必须扣好。

女性朋友们一定要不时地检查一下，衬衣胸前的纽扣是否扣得很严实。即使衬衣对你来说太紧了，也不应为了减轻压抑的感觉而解开纽扣或拉下拉链。

衣着是一种无声的语言，除了外表的得体之外，你还要做到哪些才能给人留下好印象呢?

对别人主动热情 要讨别人喜欢，就要先喜欢别人。通常，我们很容易以第一印象就评判一个人，我们会因为直觉的判断而选择亲近某人或者疏远某人，虽然我们不用言语来表示，但往往举动却泄露了我们的想法。

第一印象固然可以了解一个人，但却是不全面的。任何一个人只要你以真诚的态度去对待他，他都会以相同的态度来回报你，所以要

和别人交往，应该先相信别人、喜欢别人，不然，别人也不会喜欢你。

第4节：重要的第一印象(2)

每个人都有缺点和优点，如果我们多看对方的优点，你必定会发现对方并不如你所想得那么糟。你自然开始喜欢对方，态度也会变得友善。如此一来，对方自然也会喜欢你，觉得你是可以交谈的对象。

喜欢别人就要让他感觉到他在是受欢迎的，所以，和他见第一次面的时候，就要表现出欢迎的态度，主动向他热情地打招呼。如果双方一直沉默，那永远只是陌生人而已。

有一位女士最不喜欢安静地待在聚会的角落，因此，每次在聚会的场合，总会见到她忙碌地在人群之中穿梭，自然随和地与素昧平生的人闲话家常，替他们拿吃的、找位置等等。由于她主动向别人打招呼，使得别人对她产生亲切感，即使是较为害羞的人也会自然而然地找她聊天。

所以，你对别人主动热情，别人也会喜欢你。

很多人与别人初次见面时，总是不愿先开口，期待对方开口。如果你主动与他人打招呼，必定会使他人对你印象深刻。

同时，注意一定要以愉悦的心情和他人打招呼，这样才能赢得好印象。

同样都是打招呼，亲切愉悦的招呼会使人愉快。在我们日常生活中亦是如此，如果你拉长着脸语气沉重地向他人打招呼，必定会让对方觉得你似乎出于无奈才打招呼，对你产生排斥感；相反，愉快而开朗的口气和表情将使对方对你产生好感，他会认为你很喜欢和他说话，因而也乐于和你谈话。所以，保持心胸开朗、说话亲切愉快，将给他人留下良好的第一印象。

摸清对方的底细 安娜一直都在打算和一家大企业合作，好容易找到一个朋友帮忙引见，终于这家企业的总经理从百忙之中抽出时间，答应前往安娜安排在酒店的晚会。安娜十分高兴，决定在这个大好时机把事情办妥，此外她还绞尽脑汁，把总经理夫人也邀请到晚会上。

两位最重要的客人双双来到了晚会，总经理夫妇已近中年，但看得出来都保养得很好。安娜一见到总经理和总经理夫人便称赞说：

第5节：重要的第一印象(3)

"夫人真是雍容华贵，气质不凡，想必公子、千金也如父母一般出色。冒昧地问一下，不知道总经理有几个可爱的孩子？”

这一问不打紧，还真的非常冒昧。总经理夫妇刚才还笑盈盈的脸，转眼间就成了猪肝色，变得非常难看。夫人故意把脸转过去，装作没有听见，与身旁的一位客人聊起天来。总经理无法回避，看了看安娜就闷声不响，端起桌边的酒一饮而尽。

原来，总经理夫妇正为无法生儿育女感到苦恼，甚至决定离婚了。安娜无心的问话让她失去了这个合作的好机会，白白浪费了一桌酒席和一个晚上的时间。

"知己知彼，百战不殆"。如果连别人的底细都没有摸清楚，就很有可能在交往的过程中产生许多不必要的误会。因而，很有必要在准备和别人打交道之前打探一下对方的情况，对对方的基本情况有大致的了解。摸了别人的底，自己说话做事才有一个底。

现在信息传播的方式越来越多，"秀才不出门，也知天下事"，你可以借助各种各样的信息渠道获取和对方相关的信息。

最能掌握第一手资料的方法是向别人打听，向不同的人打听。

1．向他身边的人打听 他身边的人和他接触比较频繁，对他的生活习惯、为人处世、思想观念、家庭背景等都比较熟悉，把这些最基本的信息汇集起来，那么大概就可以了解这个人的性情和经历了。如果故事中的安娜能够事先向他的朋友打听总经理的情况，包括他的家庭成员、生活状况、个人忌讳，那么这件不愉快的事情根本就不会发生。

2．向他的对手打听 当然，每个人站的角度不一样评价自然就会不一样。为了更加全面地了解他的情况，不妨也向他的对手打听一下，可能你得到的回答又将大有不同。

为了更加客观、全面，你打听的人越多越好，对方的家人、朋友、同事、同学、邻居等都可以问。重要的是，要把得到的信息综合起来，不可只听信某个人的话！

如果已经面对面了，你还没有得到别人的"情报"，但你还有机会，那就是凭直觉和你敏锐的观察，从他的言行和外在气质上推想他的性格、爱好、背景等。如果你还不能确信对他有一定的了解，那你最好表现得保守一些。最好不要询问太深入的话题，尽量避免谈及自己不清楚的事，尤其是对方的隐私。如果贸然提出对方不方便回答的问题，可能会造成尴尬场面，产生沟通障碍，还会引起对方的不悦，对你产生厌恶和排斥。

第6节：重要的第一印象(4)

多和陌生人说话

美国纽约的时代广场上经常出现一位银发老妇。很多人猜想她是来此散步、活动筋骨什么的，还有人认为她可能无家可归了。可事情不是这样的。

看见满脸泪痕的孩子，她会主动上前询问："你是不是在找你的妈妈呀？我怎么才能帮助你呢？”

她会拍拍满眼忧郁的女孩的肩膀，问道："可怜的孩子！告诉我你有什么伤心事？”

见到满脸沮丧的中年人，她也会主动上前询问事情的前因后果，安慰别人，有时还给别人提出一些建议。

许许多多因为长期失业而感到前途迷茫或企图自杀的青年男女都因为她的劝说和鼓励而得到了精神上的帮助。她送还过离家出走的孩子和迷途的智障老人，她还救助过被拐骗的异地少女，她还成功地劝说那些走投无路的犯罪分子投案自首。

在这位老人的影响下，纽约成立了一个自发性的银发老人救助组织，他们的口号是"多和陌生人说话"。现在，越来越多的退休老人加入了这个行列，他们像那位老妇人一样，走上街头用他们睿智的眼睛搜寻来来往往的人群。一旦发现需要帮助的人，他们就会主动上前，和陌生人说话。

"不和陌生人说话"成为很多人防御世人的一条准则，但是"多和陌生人说话"能够让你获得更多的好人缘。"乐莫乐兮新相知"，最快乐的事情莫过于结交新的朋友，而多和陌生人说话是结交新朋友的前提条件。和陌生人的交流能为你的人生打开一扇又一扇新的窗户，让你看到一个截然不同的世界；和陌生人的接触能为你的生活、学习和工作带来新的帮助，给你带来更多的安全感、友谊和爱。

想一想，在什么情况下，我们会感到局促不安、行事不便甚至孤独悲伤呢？更多的时候，是因为那些不太熟悉的人，这些烦恼大都发生在"人际关系"上。当我们处于一个陌生的环境，我们的心灵是封闭的也是孤独的。如果我们能将所接触的陌生人变成心灵相通的朋友，

你就能获得好人缘，你的人际关系将如鱼得水，凡事顺心、处处如意。

第7节：重要的第一印象(5)

老朋友都是由新朋友发展而来的，新朋友都是从陌生人发展来的。只有当你主动开口和陌生人交流才能消除素不相识所带来的隔阂，才能发展成为朋友。"多和陌生人说话"是扩大自己的交际圈和人缘关系的保障。

对一个普通人来说，在友谊、爱情、学业和事业等多方面都需要别人大大小小的帮助。但是如果你尝试着主动和陌生人说话，你就能得到更多人的喜欢和理解，援助之手便会源源不断。主动和陌生人说话就是主动创造结识新朋友的机会，会使你的好人缘甚至是好姻缘如同源头活水，层出不穷。

也许你会说，孤独也是一种享受。也许人际交往中确实有些纷繁芜杂的事，但是这些不如意都是值得我们极力去克服的。我们呼唤爱，我们渴望友谊，但是更多的时候，我们拒绝结交新的朋友，拒绝打破和陌生人之间的隔膜，这难道不是一件不合逻辑的事吗?

我们之所以害怕和陌生人交往，更多的是因为对他们不确信和不信任，或者是因为彼此不熟悉所带来的冷漠。但是只要你主动并热心地和陌生人说话，你才能获得另外一个不同的结局。

选择愉悦的话题 在第一次见面时，愉悦的话题是很快与对方建立良好关系的技巧之一。不过见面时的自我介绍也很重要，如果你以一种自然活泼的形象出现，那对方一定会感到很轻松，同时也会很愉快地和你交谈，并从你一开口时就已喜欢上你。

一般人在自我介绍时，只简单地把名片递上或简单地说出自己的名字或姓，其实这是浪费了制造好印象的绝佳机会。自我介绍的本事愈强，就愈能引起他人对你交谈的兴趣，因此你应善于把握自我介绍的机会。

1．清楚地介绍自己的名字 名字在聚会场所中代表一个人的独特性，所以在介绍名字时，应该正确告知对方念法和写法。

2．简单地介绍自己的背景、爱好、兴趣等 如果只是介绍姓名，传递给对方的信息就显得太少，使对方无法找出话题与你交谈，所以你可以在介绍完名字之后，简单地补充一些个人资料，使听者能更进

一步了解你，并获得更多信息和你谈话。比方说："我喜欢做户外运动。""真的吗？我也很喜欢。那你大多做哪些运动呢？""打球、慢跑……"就这样，两个人便开始愉快地交谈了。

第8节：重要的第一印象(6)

双方能够找到愉快的话题是很重要的。没有人会喜爱闷闷不乐的人，没有人想听你述说不幸的命运，谁都讨厌听坏消息！

在与尚未熟识的人说话时，最好选择较为轻松愉快的话题，这样可以使说话自然顺畅地展开。毕竟，沉重的话题使大家心情不快，有争议的话题又容易引发冲突。社交场合应该是令人身心放松的愉悦之地，选择能烘托气氛的轻松话题是最明智的举动。对方既不是熟识的朋友，交心就免了吧，轻松自如交谈是最关键的。

在交谈过程中的谈吐也是关键的，优雅的谈吐就像整洁的仪表，会使人觉得十分愉快。如果你能习惯运用文雅的辞令，即使偶尔开个玩笑，说些俏皮话，对方仍旧能够感受到你内在的涵养和气质而乐于与你交谈。因此，平时应该练习谈话的技巧和优雅的举止，给对方留下良好的印象。

给人留下良好的印象 初次与陌生人见面，很可能因为了解不深，找不到共同的话题而使双方觉得尴尬。但是如果对方兴致盎然地谈论他觉得有趣的事，即使你觉得乏味，也应该微笑聆听。

如果你真的无法接受对方的话题，不妨等对方说到一个段落之后，巧妙地转移话题，避免造成双方的难堪。

每个人感兴趣的话题不同，当你觉得他人言语乏味时，很可能你给他人的感觉也是如此。因此要留给他人良好的印象，还应该灵活运用听话的技巧，使对方觉得你是一个好的谈话对象。

比如你觉得对方的言谈实在索然无味，此时为了避免你心不在焉这种场面，并不需要多高明的说话技巧，只在行为反应上稍稍注意一下，让对方产生亲切感就可以了。比如以眼睛注视对方，并在适当时机轻轻点头或微笑表示赞同；或者倾身向前，表示你十分关注对方所说的话。这些细微的动作只要稍加注意，就能使对方兴致盎然地和你继续谈话。

给人留下了第一次的好印象，以后在交际场上就可以游刃有余，结识更多的朋友。

第9节：着装仪表是"形象代言人"(1)

2着装仪表是"形象代言人”

正如人们买东西时，首先看到和感兴趣的是那些漂亮的商品一样，人的外表也是使人们感兴趣的"形象代言"。

生活中总会发生一些尴尬的事。比方说早上起床晚了，匆匆忙忙地出门办事，偏偏这一整天做什么事都不顺利，也许你只是埋怨运气不好，其实罪魁祸首是你那杂乱的头发或因匆匆忙忙而凑合的服饰。这使你精神委靡不振，整天都漫不经心，当然做不好事情。

虽然好的外观形象的建立，并非一朝一夕可成，但每天早上只要多花几分钟时间，就可以使你看起来赏心悦目，受人欢迎。

美好的外表能让别人更容易看出你的内涵，但若仗着自己花容月貌，就想凑合你的装束，反而给人轻浮寡德的印象，那么这美好的外表反而有害无益。

相反，原本长得不美的人，若能怡情养性也可以给人美好的印象。这就要求你每天都要注意自己形象的一些细枝末节，同时也要改变原来错误的想法，即以为一个人只要有好的内涵就可以了，外表是可以忽视的。不要忘了，好商品之所以能卖出好价钱，是因为表里如一，才能得到顾客的喜欢。

形象的得体，不仅可以使你在与人交往中获得良好的印象，更重要的是，美好的外表能够提升你的自信，在你心中树立成功的信念，为你的成功之路添上一盏华灯。

着装是一种无声的语言 豪华的衣装似乎是进入上流社会的敲门砖，假如再精通为人处世之道，那就如鱼得水了。大多数人不相信有了一套出众的衣服，就能造就出高雅的淑女，因为单凭外表是远远不够的。但是，衣衫寒酸的人给人留下的印象是远远比不上衣着得体的人。穿着得体，倒不是非要穿很昂贵的衣服，而是要给人一种好的感觉。

得体悦人的穿着要和自己的身材结合在一起，这一点很重要。有些人总喜欢追赶时髦，看别人穿什么衣服好看，自己也去穿，而事实

上等自己穿上后，不仅衣服变了形，黯然失色，甚至把自己身材的缺陷也暴露无遗。

第10节：着装仪表是"形象代言人"(2)

就拿肤色来说吧，如果你的肤色微黑，就不要穿颜色深暗的丝绸或平纹细布的衣服，而且黑色永远不应在考虑之列。如果你的肤色白嫩，就不要浓妆艳抹，因为艳丽的色彩一般应与深色的肤色相配。凡是有损身材或与身材不配的式样一概敬而远之，以此作为穿衣的原则是明智之举。

凯瑟琳是她所在部门里业绩最好的一个，每次只要她出差去和顾客谈生意，从来没有空手而归的情况。许多同事都曾经询问她成功的秘诀，她总是笑着摆弄她那时髦衣裳的一角，半是认真半是调皮地说："要是你们像我一样喜欢照镜子，你们也会和我一样走运的。”

大家都以为她是在说笑话，拿同事取笑开心，可是事实上凯瑟琳确实喜欢照镜子，而且这确实和她的成功有很大的关系，至少凯瑟琳这样认为。

"每天上班之前，我会照照镜子，看看我的衣服有没有搭配合适，有没有衣领卷起来了……那些糟糕的事情很容易让别人笑话你，一旦遭到别人的笑话，你就不要指望别人会轻易地尊重你！"凯瑟琳这样说。

"在见准客户的时候，我也会在镜子里看看我的妆有没有坏掉。当我面对镜子的时候和我面对客户的道理是一样的，我把自己的眼睛当做客户的眼睛，甚至比他们的还要苛刻。这样我会让自己看上去更加完美，精神更加饱满，衣饰更加得体……而很重要的一点，我因为感觉到了自己的完美所以更加有自信！”

照镜子和事业成功看似没有必然的联系，但是这个动作却也能产生边际效应。一个人会因为穿着打扮的不同而留给别人不同的印象，对交往对象产生不同的影响。外在形象虽然不能代表一个人，但是你给别人的印象，尤其是第一次的感觉90％都来自于你的着装和仪表。

可见，一个人的仪表和外在形象在人际交往中的作用--虽然穿着打扮属于个人的爱好，但却可谓是一种"无声的语言"，告诉别人你的品位、地位、性格、习惯、修养等个人信息。

很简单的例子，如果你的衣着花样很多，特别时髦，你就有可能被别人认为性格活泼、思想开放；如果你的衣服显得保守而端庄，人们会认为你是一个拘谨而严肃的人；如果你穿着随随便便，甚至邋遢肮脏，那么人们便不会轻易相信你的话。

第11节：着装仪表是"形象代言人"(3)

你的衣着打扮和形象仪表就是你个人品性的延伸和扩展。合身的衣服突显了你的身材和品位，得体的举止和仪表体现了你的修养，无疑会令你更加信心倍增。

下面一些关于如何着装的建议可供你参考。

你的服装、饰物应该与你的收入、身份和场合等因素相配合，自然大方最重要。

流行的奇装异服最好不要穿，最好选择简单而端庄的。

衣服大小要合身，扬长避短，和自己的身材相配，不要为了突出漂亮衣服而不顾及自己的"身体"。

好好整理你的外表，会让你的优点更加突出，为什么不把自己最好的一面呈现给别人呢?

得体妆容展现你的魅力 爱化妆的女人是积极的，会化妆的女人是智慧的。懂得在什么时间、什么场合，化什么妆的女人是美丽的。化妆可以更好地展现自我，化妆并非是孤芳自赏。有的人仅仅以自己的喜好和情绪设计妆容，也有的人仅仅为了漂亮而化妆，这些观念是片面甚至错误的，这通常是很多女人化妆不美的真正症结所在。

充满魅力的女人味，是自内而外散发出的女性气息，温柔的、浪漫的、奔放的个性，无论是女性还是男性都为之神往。除了内在的气质和修养，有一些妆容和发型的确会使你更有女人味。

性感的卷发可以展现性感奔放的你，松散的卷发可以流露出女性自然的妩媚；嫣红滋润的嘴唇是惹人注目的焦点；长而浓密的睫毛能加强眼部诱惑魅力；光亮的长直发最能反映清纯、典雅的女性美。

具体的场合还要有适度得体的妆容，才能恰到好处地展现最美的你。

1．职业妆 职业妆主要用于职业女性室内工作的妆容。职业妆的妆容应具较强的包容性，能够与服饰以及办公室气氛融为一体，色彩切忌过浓过艳。

这种妆容既要适于对内外人士近距离的接触与交流，也要能够表达你的品位。粗糙的妆容会影响你的本质和职场形象，也会因妆容不得体产生与他人的距离感。

第12节：着装仪表是"形象代言人"(4)

色彩淡雅是办公室妆容的基本要求，你必须明确职业妆的目的是为了有益于工作，而不是让自己如同明星脱颖而出，光彩夺目。

2．室外妆 此种妆容用于室外自然光下的工作和休闲。

室外妆用于自然光线、特别是阳光下，容易让肤质的优劣好坏暴露无遗。肤质好的人，妆容可本色一些，可更多地强调"天生丽质"；肤质差一些的人，妆容应相对重一些，可以更好地遮盖肤色问题，比如用遮盖能力强一点的粉底等。

但是用于室外的职业妆应保持清新自然，浓度可根据场合做相应的调整。

注意，室外妆不容易保持，稍不小心就会引起出汗，以致妆容脱落。你要细心定妆并随身携带必需的化妆品，以及时补妆。

3．晚妆 晚妆主要是用于社交场合，它强调轮廓感。晚妆是在完全没有自然散光的光线下的妆容，较容易表现轮廓感。化好晚妆，你要学习修容化妆技术，也就是学会用明暗、修容技术和线条勾勒的化妆方法，丰富轮廓感。

晚宴妆通常是在典型的暖色光下、气氛浓重的环境中使用的妆容，是化妆技艺中要求较高的妆型，通常有高贵、优雅、性感、冷艳四个主题。塑造哪一个主题，不仅需要适应相应的场合，还要与你的服饰和气质、风度相配合。

晚妆较多用紫色、玫瑰红色、银灰色、蓝色等突出主题的色彩，并较多用带有荧光的眼影或用于凸出部的高光色，在晚间的灯光下与有光泽的服饰相辉映，提高晚妆夺目的表现力。色彩是提高亮度的一个重要手段，通常晚妆着色较平日更浓重一点。当然切忌走向极端，过于浓艳的女人，容易被人看成是粗俗与最不受欢迎的女人。

第13节：举手投足尽显女人风雅(1)

3举手投足尽显女人风雅

现代女性的社交活动越来越频繁，如能拥有端庄的举止、优美的仪态、高雅的气质，将有助于女人在事业上的成功。优雅的仪态是女人展现社交魅力的制胜秘诀，仪态是一种无声的语言，也是一个人内心世界的外在表现。有很多迷信占卜的人，希望巫师能道出自己人生的玄机，其实许多人的言谈举止泄露了他们内心的秘密。

如果我们把话语的语言看成是与人交往的第一座桥梁，那么，仪态的语言就是第二座桥梁。仪态虽然是一种无声的语言，但却无时不在影响着别人对我们的看法。我们的手势、身体的各种姿势、面部表情都能传达我们的内心和我们的素养。

仪态是别人用眼睛来"看"的语言，所以它是无声、含蓄、深沉的。如果一个人表情呆板、肢体僵硬，一定会让人感到平淡乏味。

那些很有魅力的人，大都有着优美的仪态、文雅的动作或动人的姿态。他们的仪态把肉体世界与精神世界统一起来，它既能体现人体外在的魅力又能体现精神的魅力。

一个人的姿势和动作，能从多方面来反映他的内心世界，是激动还是冷漠，是精力充沛还是软弱无力，是爱还是恨。仪态语言的运用，是心理成熟的一种自我表现，是无意间的情感流露，是人际关系和谐的一种标志。

能够控制自己的仪态语言，做一个别人喜欢、受人尊重的人，是一个人要想获得成功不可忽视的条件，正所谓于无声处见精神，不要只满足于自己高雅的谈吐，而对自己的体态弃之不顾。

优美的走姿 真正表现出动态美人的，应该体现在女性的行走姿势上。无论现代新新女性有多么强的个性，走起路来是大步流星还是一路小跑，只要身体协调、步伐从容、步态平稳、步速均匀，神采奕奕地走路，都是新新女性的特征。

优雅的走姿是有讲究的。一般的要求是，尽量踩一条线而不是两条平行线走路。如果踩两条平行线走路，臀部会失去摆动，腰部会显得僵硬，失去步态的优美，尤其是年轻的女子，更要注意这一点。或

许这一点在有的人眼中显得太苛刻了，但事实是，人们对一个女子是不是美女的判断，并不仅仅看她的脸蛋是否足够漂亮。良好的体态和优美的行为动作都是人们审美的标准。

优美的走姿应该是走路时双臂自然地前后摆动，身体的重心随着移动的脚步不断向前过渡。如果你要让别人感觉你是一个自信的、朝气蓬勃的人，那你就应该在走路时昂首挺胸，收腹直腰，两眼平视，肩膀不要摇晃不止。

第14节：举手投足尽显女人风雅(2)

优美的走姿应步履轻捷、娴雅、飘逸，步伐略小，展示出温柔、娇巧的阴柔之美。女性走路要收腹挺胸，显示走路时的动人身姿和曲线美。

优美的走路姿势不仅体现了女性的仪态美，而且也会让人产生一种信任感。要形成优美的走路姿势应注意： 1．步幅适中 或许，现代的职业女性由于工作繁忙，走路都学会了日本女子小碎步式的小跑。但是，为了提升自己的形象，你还是要注意你的步幅不要过大，速度不宜过快。尤其是在一些特殊的场合，如舞会、宴会等，更应该展现你迷人走姿的一面。

2．重心要稳 穿高跟鞋是女性最常见的装束，所以在行走中能否平衡身体的重心极为重要。行走时，身体稍微前倾，重心落在前脚掌上。在行走的过程中，要注意身体的重心应随着脚步的移动不断地向前过渡，给人以稳重、大方的感觉。

3．体态优美 行走的时候，保持自己整体造型的优美，给人以清新、干练而又不失女性温柔的感觉。昂首挺胸、步履轻松、平视前方，让身体的各个部位尽量舒展开来。这样一位自信的女人走到你面前，感觉不是很好吗?

漂亮的站姿 迷人的风度有赖培养。想要成为一个姿态美人，就要在平时的工作、生活中时刻注意自己的姿势。作为一个有魅力的女人，即使没有人教她该怎样做，她也会表现出让人赏心悦目的姿态。

也许，你认为弯腰驼背、左摇右晃的站姿会更令你舒适；也许，你觉得疲惫困倦、劳累烦乏的时候，就应该倚着柱子或者墙壁。

但是，很抱歉--作为一名有品位的女人，你必须对它们说不。

一个美的站姿，应该是让人看起来赏心悦目的。如何才能让自己的姿态体现出优美呢? 下面的建议可以参考一下： 东方女性的腿一般为"O"型，常常是脚尖并拢了但膝盖不能并拢。如果将两脚稍稍错一下位可以掩饰"O"型腿，这样看起来会更加美观。

需要长时间站立的女士，如果两脚并立很容易疲劳，可以将身体稍稍倾斜，两脚交叉，膝盖叠放在一起，膝盖以下分开。

第15节：举手投足尽显女人风雅(3)

站着与人交谈时，双脚很自然地成"丁"字形，小距离地分开，同时注意一定不能弯腰驼背，显出一副不耐烦的样子。要挺胸收腹，落落大方。交谈过程中，不要用脚捻地或者抖动大腿，双手自然合拢在放腹部或者插在口袋里。在人多的地方，应该尽量与人保持一定的距离，与人说话时不要离得太近。

倘若你想自己的身段看来窈窕些，站立时可把身体稍为偏侧，前脚脚尖向前，后脚与前脚成45度角，挺起胸脯及挺直腰部，双手自然地垂下，腹和臀部都要尽量向内收缩。这样的站立姿势既美观，又能使你看来精神饱满。

作为女性，保持身体正直、挺胸收腹，才是好的立姿；弯腰驼背、左右摇晃，或者斜靠着柱子或墙壁，都会给人一种懒散、轻浮的感觉，根本无美可言，故是不可取的。

高雅的坐姿 坐姿是一种艺术。坐姿不好，直接影响到一个人的形象。对于女人来说，这一点尤为重要。因为它决定着你是一个高贵的"女神"，还是一个缺乏教养的女人。

一般而言，优美的坐姿从走近椅子那一刻起动作就已经开始了。正确的动作是，不管急缓，都是轻松地走近椅子，左脚放在椅前中央、向后半转身，屈膝慢慢坐在椅子上，两脚合起来往右边挪一挪，左脚置右脚后面，就是最优美的坐姿了。千万不要扑通一声就坐下，这样，除了显得体态笨拙以外，如果坐得不稳，还会坐到地上，显得很无礼。

坐姿要求端正、舒适、自然、大方，身体重心应平稳地落在椅子上，坐下后不要东张西望、左顾右盼。坐的时间较长时，身体可以略微倾斜，但头一定要向着他人，双腿交叉，显得优雅舒适。坐在椅子或沙发上，不要坐满，只坐一半，才能保持自然端庄的坐姿。坐的时间长，可以把头靠在椅背上，但不要双脚伸直，成半躺半坐状，也不应把头仰到椅背后面，这有失文雅。

在他人面前就坐时，千万不要出现仰头、低头、扭头等动作。坐定后，头部应该抬直，双目平视，下巴内收。出于实际需要，在办公

室允许低头俯看桌上的文件，但在回答别人的问题时，要抬起头看着别人，不要给人傲慢无理的印象。在与别人交谈时，一定不要将后脑勺对着别人。

第16节：举手投足尽显女人风雅(4)

双手的位置一定要摆放正确。可以将双手各自放在一条大腿上，或者将双手放在双腿上，但不要将双手插进双腿内侧但可以将双手相握后放在腿上，注意一定不要将双手放在小腿上。穿裙装的女士可以将公文包或携带的文件放在并拢的大腿上。

另外，不管椅子有无靠背、有无扶手，坐姿都要适当调整。要坐得自然，双腿的膝部不能分开，双手轻松地垂直放下，在大腿上自然悠闲地放着。切忌低头玩弄手指、驼着背、双脚不停抖动、跷二郎腿、双脚钩着椅子腿或双腿伸开成"大"字形等等，都是失礼而不雅观的坐姿。

女人的餐桌礼仪 很多时候，通过餐桌上的细枝末节完全可以看出一个女人的文化与修养。那么，如何在餐桌上展示你的风姿魅力呢?

在一次公开的演说中，美仪专家戴思娜女士曾被问及一个问题："你认为餐桌礼仪中最重要的是什么？"她回答："如果是我，只能选择姿态。"诚然，好的姿态体现出优雅气质，是礼节的基础。如果你的用餐仪态十分优雅，他们便会对你有好印象，铭记在心。

平时在餐桌上，你该树立用餐仪态的良好榜样，供其他人效法。他们会模仿你的动作，从而提醒自己养成正确的用餐习惯。如同生活中其他一切事物，良好的餐桌礼仪通过练习才能养成。

你可以用画架架起一面大镜子，放在餐桌位子的前头。这样每次吃饭的时候，不管你怎么逃避，都会从镜子里看见自己用手去抓食物来吃时那种难看的模样。不管你在这么做的时候是多么不愿意，当你张口大吃时，总会从镜子中看见自己嘴巴被塞得鼓胀的样子。

这样的话，你也会不由得皱眉头。无论你如何躲闪，都无法避开镜子里的自我形象，它就近在眼前。只要这面令人痛恨的镜子摆上两个星期，你自然也就改正了自己的吃相。

用餐时不要吃得太快，嘴里的食物下咽后，再吃另一口食物。假如你嘴里塞满食物，同时又说着话，即使说的是精彩绝伦的话题，只怕也没有人能听得懂。

第17节：举手投足尽显女人风雅(5)

如果在用餐时确实有话要说，最好只与邻近的客人交谈，因为只有这样才能保证缓和的声调。切记，一定不要用手掩着嘴与某人窃窃私语或耳语，这种做法很没有礼貌，如果隔着邻座与另一个坐得较远的邻座交谈显然也不礼貌。在餐桌上用手挖鼻孔是为人所不屑的，擦鼻涕时要转过身用手绢掩饰，但时间不宜太长。如果你能为此暂时起身离开餐桌，向外走几步是最好的。

在用餐途中绝不可将手肘部分置于桌面上，除非在撤菜后、上菜前的短时间间歇状态时可偶尔为之，但仍需注意姿态的挺直与优美，不可弯腰将头托在手中，露出疲倦之神态。

在餐厅用餐，并不需因服务人员的各项服务而言谢，但若在别人家里做客，那么对主人所做的服务，都应该言谢。

第18节：一笑一颦俱现女人神韵(1)

4一笑一颦俱现女人神韵

爱美之心人皆有之，这一点女士们体会得最深刻。

比穿着更为重要的是一个人的面部表情，一个人的内心世界表达出来的神韵。有的人认为自己给别人的印象总是不好，而且为此很苦恼，那就试着对人微笑吧，这是最简单的、人人都会的办法！因为一个人面部的表情，比起她身上的衣服和装饰要重要得多。

你应该要求自己看起来和颜悦色，脸部的表情是影响相貌的重要因素。为了做到这一点，你可以站在镜子前面努力练习。这努力将会左右一个人的精神面貌，由此来改变一个人的相貌。

在每天早晨离开卧室面见其他人之前，最好在镜子里看看自己有着怎样的一张脸？是柔和的、精力充沛的，还是一副未醒的样子？如果早上起来就一副没精打采的样子，那最好先振奋精神再出门，对着镜子笑上3分钟是一个不错的主意。

与人交往中最重要的一点，就是要让对方心情放松。所谓最佳表情就是不要让对方误认为自己笑里藏刀，要保持率直的表情。正直的人能给他人以安全感，这是赢得他人信任的重要条件。在由人构成的社会中，最忌讳的就是过于尖锐的处事方法，所以要让自己养成保持平和表情的习惯。

眼神是思想的验钞机 一个人给人的印象除了脸部的表情之外，眼神也很重要。"回眸一笑百媚生，六宫粉黛无颜色"。有人以为明眸传情只是恋人特有的专利，但实际上并不是这样。

现代女性虽然工作能力很强，但是，如果是一位"冷面美人"，"眼神都能杀死人"，很难让自己的上司、下属和同事接受。利用眼神表达自己对他人的感情是一种隐藏的方式，让你既不会失去威严，又能表示你对他人的看法。你应该怎样做呢?

用温和的眼神，女性最能够赢得同事的肯定。

注视对方的眼睛，既可以表达自己对对方全神贯注，又可以表示自己对对方的话很赞赏。当你征求他人的意见时，或者强调重点、表

示诚意，或者与别人道别、道贺时，都应该注视对方的双眼。但是，注视的时间不宜太久，否则双方都会感到尴尬。

记住：瞬间的一瞥，也能够传递你的信息。

微笑是每天新升的朝阳 比言语更具力量的是一个人的行动，微笑也是一种行动。它是一种无声的语言，要表达的信息是："我喜欢你，你使我快乐，我很高兴见到你。"试想，当有一个这样的人对你打招呼时，你会没有任何心灵反应吗?

每天微笑的女人是一个崭新的人，微笑的女人是一个快乐的人。

当那些整天都皱眉头、愁容满面的人看见你，你的笑容就像太阳般驱散他们心中的乌云，使郁闷的心刹那间充满美好的感觉，感觉这个世界存在快乐和真诚。如果你期望别人喜欢你的话，就要记住：真诚地微笑！

微笑是五月的丁香花，拥有它，你会变得芳香迷人。

因为微笑有丰富的内涵，所以在不同的场合，可以发挥出神奇的作用。

1．微笑可以给人安全感 你对着婴儿笑，他就会像受到感染一样冲着你笑，那是因为你的微笑让他觉得安心；相反，如果老板或者家长面带愠色，员工和孩子就会忐忑不安、心神不定。

2．微笑可以给你更多的快乐

第19节：一笑一颦俱现女人神韵(2)

人的情绪往往会接受"心理暗示"，如果你不停地对自己说："烦死了，烦死了！"那么在自觉和不自觉中，你的心情就会变得烦躁起来。相反你强调自己把笑容挂在脸上，慢慢地就好像没有那么多烦恼的事了。你身边的人看到你的笑容心情也会平和，生活在一个平和轻松的氛围中能不感受到更多的快乐吗?

3．微笑可以避免很多问题 卡洛是沙威旅馆的总经理，每天要面对很多问题，从职员分配到财务情况大小事情都需要注意到，但是他从来都处理得井井有条。

面对《时代》杂志记者的采访，他说："我性格中最有用的一部分就是'多数时候都在笑'，微笑可以避免很多问题。"当然有很多问题是不可能用微笑解决的，但是你可以用微笑消除问题发生的可能性。

因为你的微笑，不会有人挑剔你的态度不好，不会有人责骂你不够礼貌，更不会有人深究你的责任，毕竟"伸手不打笑脸人"！

4．微笑是幸福的天使 有人说女人征服男人最有力的武器是"眼泪"，但那往往是感情产生纠葛后的无奈之举。真正说来，女性对男性最有力的武器莫过于笑容，愉悦的笑容是护佑婚姻和家庭幸福的天使。一想到下班回家就会有爱人温暖的笑容来解除一天的疲劳，自然就会喜欢回家。

似乎有些不可思议，微笑就能带来家庭的幸福。但，这是事实！尝试着去微笑，不要吝啬对家人的微笑，你将发现爱人更加喜欢你，孩子对你的依恋也加深了。

第20节：培养一种人格魅力(1)

1培养一种人格魅力

她们无论在哪里都有着很好的人缘：如果她们做生意，会有很多客人愿意上门；如果她们是医生，会有很多病人慕名而来；如果她做教师，学生们都心甘情愿地投到她的门下。这些"幸运儿"就像磁石一样，不由自主地吸引着周围的人。她们中间甚至有些人没有付出别人一半的努力，却远远比别人成功得多。究竟是什么原因呢?

正是她们独特的品格力量吸引了别人的目光，打动了别人的心。

良好的品格可以为你赢得财富和感情，可以让你获得支持和帮助。成功的人大都有习惯性的好礼节和许多其他受人欢迎的品格。

温柔的女人最迷人 温柔是女人处世的法宝。在事业上，你可能不是一个女强人，你的学历也可能不是那么高，你的厨艺也许不怎么样，你的手也许很笨拙，你的长相真的挺一般，总之你绝对不能算得上是一个十全十美的俏佳人。但你有一大特点，你很温柔，这就使你吸引了许多人的注意。在他们眼中，你的这一特点比其他所有的特点都要可爱，温柔的女人走到哪里，都会受到人们的欢迎。

温柔的女人具有一种特殊的处世魅力，她们更容易博得人们的钟情和喜爱。这样的女人更像绵绵细雨，润物细无声，给人一种温弱柔美的感觉。

温柔是女人的宝贵财富。如果你希望自己更妩媚、更完美、更有魅力，你就应该保持或发掘自己身上作为女人所独具的温柔禀赋。

那么在处世中，怎样才能让自己的表现更温柔更可爱呢? 你可以从以下几个方面着手来培养自己的温柔性情。

1．通情达理 这是女人温柔的最好表现。温柔的女人对人一般都很宽容，她们懂得谦让，对别人很体贴，凡事喜欢替别人着想，决不会让别人难堪。

2．富有同情心 这是女人的温柔在待人处世中的集中表现。对于弱者、境遇不佳者、老人、小孩和病人，女人都应表现出应有的同情，并尽可能设法去帮助他们。

3．善良 对人对事都抱着好的愿望，喜欢关心和帮助别人。

4．温婉细致 让人心动的不是一个女人做出了多么惊人的业绩，更多的是女人那种适时适地的细心关怀和体贴，最能叫人如沐春风。

5．性格柔和 绝对不要一遇事不顺就暴跳如雷或火冒三丈。以柔克刚，这是女人的最高境界。到了此境界，即使是百炼金刚也能被你化作绕指柔肠。

6．不软弱 温柔决不等于软弱。温柔是女人的美德，而软弱则是要克服的缺点，二者不可混淆。

第21节：培养一种人格魅力(2)

总之，温柔可以体现在各个方面，在女人的生活领域处处都能体现出温柔的特征。作为一个女人，应当通过学习，通过认识自己、认识社会和切身体会等途径，去培养自己的温柔。

温柔，对于一个女人来说，是其生活和工作中最好的品性，既有助于她独立地生活于社会中，又能使她拥有迷人的娇媚。

做个谦逊的女人 谦逊是一种必不可少的品质，尤其对于女人。在成功的面前，静如处子、稳如泰山的女子想必会让所有人竖起拇指连连称赞。

谦虚是广得人缘的重要方式，没有人喜欢和不可一世、傲慢的人来往。智者说过："如果你要得到仇人，就表现得比对方优越吧！但如果你要得到朋友，就应该让对方表现得比你优越。”

不要因为成功而轻易骄傲，也不要因为挫折而自甘卑微，莫如时时、事事、处处保持一颗谦逊的心。把别人都当做人物，你自己就是一个人物。在真实生活里，骄傲没有多少生存的空间。越是有成就的人就越懂得谦虚之道，他们纵然内中豪气冲天，外表却永远是谦虚地待人处事，因而颇得人们喜欢。

也许过了很多年，多年的媳妇熬成了婆婆，现在成了熟手和前辈，在公司里你是元老，甚至做主当家，开创了自己的事业，这个时候总该可以摆摆架子，显显脸色了吧？错！要想守住你的成绩就更加需要谨慎、谦逊和尊重他人。你需要笼络一批有实力的人来为自己做事，还要容忍别人的过失、冒犯甚至伤害。因为，现在你需要别人帮助你自己成就大业。只有赢得上上下下员工的人心，相互融洽亲近，每个人工作顺心愉快，才能安心做事。若锋芒展露，以粗野的态度对别人，只会令人心生不服，处处与你为难。

不要等到自己落入平庸和悲惨的境地，才去学习谦逊礼让的美德，到那个时候，这种精神已经变质为自卑和低贱了。

富有同情心 善于交际的女性，应该发挥你独有的细心和关怀，这样就能保证你在处世为人中会做得更好。

第22节：培养一种人格魅力(3)

我们很难了解其他的人，除非能真正站在他的角度看事情--同情也就由此而产生了：即站在别人的立场上来了解这个人的感觉。这是体会别人难处的最好办法。如果你能经常问自己："如果我是他，我会是什么感觉呢？"很快，你就会感受到那个人的痛苦和悲伤。

为什么要感受别人的痛苦呢？因为真正的同情应体现在行动上，而不只是想想而已。当你有同情心时，你不仅仅是觉得难过，不只是跟着别人一起哭，而是会积极地想办法帮助他。同情只有建立在行动的基础上才有意义，与其用眼泪表达你的同情，不如用行动来表示。

年轻人大都有些莫须有的孤单，而女人更是如此。治疗孤单最简单有效的方法就是同情别人。当我们了解这个美德的效用后，我们就会发现自己不再只顾及自己的事情。于是，我们慢慢学着关心别人，而不光想着自己；我们不会只为自己的事忙碌，而也为别人的事操心。那时候，我们就不会有时间来自怨自艾。更可贵的是，在我们同情别人的时候，我们会发现，自己也在被别人同情着。

在每个人的一生中，都难免发生不幸的事，对此我们无力回天。我们所能做的就是，互相帮助来克服困难，减免不幸。所有的美德都不是与生俱来的，同情也需要操练。我们要学会习惯在别人沮丧的时候，和他们心灵相通，陪伴他们。

同情的行为能使我们的生命变得更加有意义。想想，如果你能使一颗即将破碎的心修复起来，你的人生就不会徒劳无功。

如果你能安慰一个痛苦的生命，或者至少减轻其伤痛，哪怕只是帮助一只昏厥的小鸟再回到它的巢中，你的人生就会具有价值。相信用你女性特有的爱心去对待身边的人和事，你就会发现你生存在这个世界上的价值。

第23节：真诚是信任的基础(1)

2真诚是信任的基础

当你想要和一个人交往或回想起一个人的时候，你多半首先想到的是这个人诚实与否。女人细腻的感情和害怕受欺骗的心理，更需要结交诚实的人。然而，一切事情都是以心换心的，就是你付出了真诚，对方才会真诚地待你。所以作为女性的你，不妨在他人面前，把自己真诚的一面表现出来。一个真诚的女性是值得让人尊重和欣赏的，在你的交往中，别人可能正是因为你的这一特性，才决定与你成为至交，或正因为此，你才能在事业上一路畅通。

远离谎言 "谎言说一千遍就成了真理"。这句话在很多场合得到了验证，但并不是在任何场合都适用。从人们的传统和习惯来看，更多的人信奉"事不过三"，当谎言说过两次后，你就要考虑一下自己的后果了。

一而再，再而三地为自己的把戏寻找借口，不诚实地讲话，一次两次人们可能会把这些视做偶然，但是如果出现第三次，恐怕人们就会认为你的品行就是如此--一个喜欢撒谎、欺骗、无聊的家伙。尤其对于一个女人来说，如果经常撒谎，别人会认为你很轻浮，不自重，同时人们对你的人格会产生极大的轻视，也就谈不上与你有什么友好的交往了。

"人微言轻"，反过来说也成立，"言轻人微"。当你的语言失去了分量和可信度，自己本身也将得到相应的结果。

没有人喜欢以捉弄别人为乐的人。

喜欢恶作剧的人大多思想浅薄，内心无聊。他们总是利用别人对他们的信任和善良，把别人捉弄得晕头转向。看着别人像木偶一样被自己操纵在手上，他们会获得一种满足感。但是被捉弄的人呢？他们会感觉自己受到了侮辱。捉弄别人说到底就是不尊重别人，当然，你没有尊重别人就休想别人会尊重和喜欢你。

没有人喜欢语言和行为轻率的人。

当你说出一句话时，你就需要对这句话负责。"人之交，信为本"，和人交往必须讲信用，这是最起码的生活准则。一个真正招人喜

欢的人绝不会是一个语言和行为轻率的人。"狼来了"的呼喊却没有事实的证明，最终被认为是"言而无信"者。与此类似的是言过其实的许诺和使人容易"寡信"的"轻诺"。没有责任心的人不可能博得别人的信任，更谈不上获得好人缘了。

真诚关怀别人 真诚的人是让人信任的，一个真诚的女人更容易博得众人的好感。女人会因为真诚而美丽，善解人意、真诚的女人会有更多的人喜欢与之交往，值得依赖。

真诚是要付出行动的，而不是嘴上说说而已。好听的话每个人都会说，看一个人真实与否最重要的是看她为人处世的态度。一个人的行动往往能表现出她的内心，所以一切的伪装总有被别人看穿的时候，与其那样，不妨拿出一颗真心去换取别人的信任。

第24节：真诚是信任的基础(2)

你越真诚，别人就会越喜欢和你交朋友；你与他人的关系越亲密，你们之间的感情就越深厚。真诚地付出关怀真的能敛聚很多人气。

真诚地付出你的关怀并不是很难，最基本的有以下几点： 1．说话不要"拐弯抹角”

在和朋友交流的过程中，即使你和对方的意见和看法不一样，也不要隐瞒和矫饰，更不要随声附和，或者"拐弯抹角"。因为，这样不仅不利于和对方顺畅地沟通，还会给人不诚实和生分的感觉。

纵然是在指出朋友缺点和批评朋友过失的时候，也应该真诚而明白地指出来，这样不仅不会伤害对方的感情，反而有助于增进友谊和加深关系。

2．赞美但不要奉承 当朋友事业有成或者有什么高兴事时，在适当的场合和时间给予真心诚意的祝福和赞美，并与之共同分享快乐，但是千万不要认为所有的好听话都会受到欢迎。其实，一个人真正想从朋友那里得到的是善意的忠告和警诫，而不是华而不实的恭维话。很多人就是从别人说的话中来判断是否和对方成为朋友的。

3．安慰并给予实际的帮助 当别人遇到困难的时候，给予亲切的安慰和实际的帮助更能体现一个人的真诚。当对方心情不好或者遇到麻烦的时候，如果你说的既不是安抚和宽慰对方的话，也不是帮助对方解决问题的建议，而是些不着边际或者无关紧要的话，那别人肯定会觉得你是一个"事不关己，高高挂起"的冷漠者。你怎么对别人，别人也会怎么对待你，从此以后，你就不要指望别人会真诚地对你了。

4．站在别人的角度上思考 不要只想着从别人那里得到关怀，应该多为别人考虑。在你说一句话、下一个决定、做一件事情的时候，尽量站在别人的角度上思考一下，顾及别人的感受，衡量别人的得失。只有这样，你才不会伤害到别人，别人也会因此对你心怀感激，把你当做好朋友。维也纳心理学家爱佛瑞·艾德纳，在其著的《人生真义》一书中就曾说过："只有不懂得关怀别人的人，其生活才会面临真

正的痛苦，甚至伤及他人。人类之所以充满失败，正是由这些人所造成的。”

第25节：真诚是信任的基础(3)

如果你希望别人喜欢你，就必须真诚地付出你的关怀。

保持自我本色 不要对自己加以掩饰，那样会把你的长处掩藏起来，给人做作、不真实的感觉。

两个可爱的少女在路上走着，其中一个女孩较为高挑，她的表情配合着她讲述的内容，不知她们经历的事情有多么让人兴奋。她时而扬起修长的手臂比画着，时而调皮地吐吐舌头，她的女伴则不时地捂着肚子咯咯大笑。

在一旁观察良久的导演高兴不已，她们的表情和笑声多么富有感染力啊。两个女孩长得都很可人，尤其是那个高一点的，一双又大又亮的眼睛那么迷人！这不正是自己物色的演员吗？他立即带着摄影组走过去。

明白了导演的意图，意识到镜头正对着自己，那个高个子女孩立即收起了刚才兴高采烈的表情，把一双手端放在腹前，不难看出，她是在竭力让自己显得更高雅一些。她压抑着内心的喜悦，凝视着前面的镜头……

最后，导演选用了那个美丽高挑少女的女伴，一个之前相形之下略为逊色的女孩。

"我这样决定只是因为她一听到有机会成为演员，就高兴地蹦跳起来，摇晃着她那位正在镜头前摆高雅姿态的朋友。"导演这样说，"一个不能自然表现自己的演员，会成为一个很糟糕的演员。”

每个人在生活中都会扮演各种各样的角色。在学校你是学生或者老师，在家庭中你是子女同时也会为人父母，到了办公室你就必须做个干练的职员，一脸严肃的老板也有给可爱的儿子当马骑的时候……每个人都需要适时调换自己的角色，要想获得好人缘，成为受欢迎的人自然更需要做一个角色切换自如的人。

可是有谁规定了母亲就必须慈祥，父亲必须严厉？也没有哪个条款规定明星必须高雅！所有的父母各有各的性格和教育方式，但是最成功的父母一定会教孩子保持真实的自我；许多歌星能够成名，不管是容貌靓丽还是嗓音优美，一个共同点是，他们都保持自己的特色。

简单地说，每个人都有自己的特点，而且是真真实实存在着的本色。这个真实的自我是你和别人相处时展示出的基本姿态。

保留你自己的特性，要知道"一家之言"要比"人云亦云"更讨人喜欢，更能给人留下好印象。率真和坦诚更让人乐于接受，做作和伪装永远遭人唾弃。保持自己的本色就是率真和坦诚的表现，掩饰自我就是典型的做作和伪装。

第26节：学会宽容(1)

3学会宽容

天空收容每一片云彩，不论其美丑，故天空广阔无比；高山收容每一块岩石，不论其大小，故高山雄伟壮观；大海收容每一朵浪花，不论其清浊，故大海浩瀚无比。

圣人告诫我们：爱那些你原本憎恨的人，善待憎恨你的人；对于诅咒你的人，要送给他祝福；对于凌辱你的人，要为他祷告。报复他人是一件极其愚蠢的事。

许多女人都有"遇事想不开"的心理倾向，当有人劝她们想开些时，她们会说："宽恕别人是一种美德，宽恕自己无异于自杀！"这种不肯宽恕自己的女人将背着心灵的包袱终生受累。所以，女人要学会宽容，只有懂得宽容的人才能更快乐地生活。给别人带来幸福的同时，给自己也带来快乐。

宽容大度不会伤人和自伤。"将军额上能跑马，宰相肚里能撑船"，为人处世要宽容大度。何不长一个"宰相肚"，给别人一个宽松的环境，也给自己一片广阔的空间，让别人好过，也让自己好过。

一个宽容的人是厚道、耐心、开明、谦逊、友善的人，同时也是有深谋远虑和聪明智能的人。如果你真的有一个"宰相肚"，相信天下难容之事和难容之人都将如百川归海，你将敛聚众多人心。

控制好自己的情绪 情绪是一种变化无常的东西，尤其是女人的情绪，有时变化无常得让人捉摸不透。要想拥有一颗宽容的心，就必须首先控制好自己的情绪，不能因为自己是女人就可以无故地耍脾气，而后期望别人会因为你是一个女人而对你有所原谅。

情绪控制得好，可以将阻力化为助力，帮你解危化险、明晰事理，在山重水复处开辟一条通向成功的新路。情绪若处理得不好，便容易激动，产生一些非理性的言谈举止，轻则误事受挫，重则给他人造成心理创伤，既得罪了人又误了事。

第27节：学会宽容(2)

如果真的有人让你无比气愤，你也应该努力克制自己在盛怒下的情绪，这不仅是个人修养的体现，也是理智的表现。在你采取任何行动之前先数到十，要是极度愤怒的话，就数到一百。

怒气不亚于一座"活火山"，一旦爆发既会伤害到别人也会伤害到自己。同时，怒气又是一种奇怪的东西，只要给它一点时间，稍稍耐心地等一下，它就会自己溜走，但是一旦你给它行一个方便，它就能惹出更多的怒气，变得一发不可收拾。

怒气只能衍生出恶言恶语、争吵打骂，最后的结果必然是感情出现裂痕，友谊破裂，甚至"冤冤相报，无休无止"。这座"火山"喷发的火气只能灼伤自己，烧痛别人，周围的人和你结怨的结怨，无仇的有恨，无恨的远离，最终你将成为一个孤独的人。

一旦发现你体内的火山有爆发的倾向，就应立即制止或者把它发泄掉，但必须在不伤害自己和他人的前提下进行。

1．将"怒火"扼杀在摇篮里 任何一种情绪在刚开始的时候都是容易克制住的。当你开始觉得不愉快、气愤的时候，不妨尝试着延迟开口说话和反驳的时间。"10秒钟之后……20秒钟之后……我再说话"，或者干脆在生气和体内充满怒气的时候不要说话。

2．多回头想想 不要一味地想对方怎么让你恼怒，多"回头"想想：他并不是我不共戴天的仇人；他并没有怎么损害我；也许他并不是有意的。

2．找个"出气筒”

要是能够在不伤害他人的前提下把怒气发泄出来，也是很好的办法。比如，有的女孩子喜欢生气的时候逛街、吃零食，以此忘记恼怒的事；你可以找个空旷的地方，大声喊出你要说的话；你可以把一腔怨恨写在纸上，或者乱写乱画……

总之，办法多的是，多掌握一些控制和发泄愤怒的手段有利于你自己的身心健康，也利于你和周围的人更加融洽地相处。

学会宽容 有一位女性，才华容貌都很出众，可在事业上却一直不顺利。为什么呢？很重要的一个原因就是她太精明了。每次与朋友见

面聊天，总是听她抱怨、指责别人，这些人包括她的合作伙伴、朋友以及下属，她会一针见血地指出每个人的缺点和不足，然后抱怨同这些人相处有多么困难。

第28节：学会宽容(3)

朋友劝她：与人相处要尽量地看人长处，用人长处，不要老盯着别人的缺点不放。但她依然如故，自己的生活也依然很不顺心。

有不少优秀的人可能有着与这位女士同样的毛病。

他们自视甚高，自律甚严，在他们眼中，周围的人身上全是毛病，他们用自己的标准和好恶去衡量、要求别人。他们不乏精明，但少了一份聪明的糊涂和容人的胸怀。这样的人在需要处理某些果断的事情上面也许还行得通，但大多数情况下不受欢迎。

严于律己，宽于待人。有时候我们应该有意识地区分朋友和与我们共事的人，或者说是合作伙伴。朋友一般都意趣相投，大家有许多相互欣赏的东西及感情的因素，而同事则首先要求的是公事上的能力与配合，二者之间是有不同的。

朋友之间和不来了，少来往就是了，而同事却还要在一起工作，大家低头不见抬头见。因此，对于同事则更要有一份宽容的胸怀，除去在公事上的互相合作外，你完全可以无视他以你极不赞成的方式生活、娱乐，因为他这样也是在为自己的利益考虑。

如果你与合作伙伴在性格和其他方面确实有不可调和的矛盾，要记住除了工作，在其他时候、其他地方，你可以对他敬而远之，没有必要按照你的道德标准、生活方式去要求他。一些不伤害原则的小地方更是要求你忍让、宽容，也许他爱占些小便宜，也许他生活不检点，也许他品位不高……所有这些只要不妨害你直接的切身的利益就行了，把这种包容心看成是对自己的修养，何乐而不为呢?

拥有一颗感恩的心 一个聋哑小女孩与妈妈相依为命，每天晚上6点的时候，妈妈会准时回家，给她带一些好吃的。可是这天外面下起了大雨，到晚上6点了，妈妈还没回来。小女孩不禁为妈妈担心起来，是不是雨太大了？妈妈走得太慢了，还是……小女孩不敢想了，她在心里一遍一遍地祈祷，她等呀等，一直等到了9点，妈妈还没有回来，便决定自己出去找妈妈。她在雨里走呀走，走到了马路的拐弯处，看见妈妈躺在地上，手里还拿着小女孩最爱吃的年糕。小女孩哭着跑到妈妈身边，她想妈妈一定是累坏了，便坐下来，把妈妈的头放在了自

己的腿上，她要让妈妈好好睡一觉。可是，当小女孩看见妈妈并没有合上眼睛，她忽然意识到，妈妈已经永远离开了她，然后，她站起来，用手语在雨中一遍一遍地唱着那首《感恩的心》，泪水和雨水混合在了一起，从她小小的却写满坚强的脸上滑过。"我来自偶然，像一颗尘土，有谁看出我的脆弱；我来自何方，我情归何处，谁在下一刻呼唤我；天地虽宽这条路却难走，我看遍这人间坎坷辛苦；我还有多少爱，我还有多少泪，要苍天知道我不认输。感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己；感恩的心，感谢有你，花开花落，我一样会珍惜。”

第29节：学会宽容(4)

看过之后，你的心被感动了吗？我们应该感恩于活在这个世上，感恩于父母给予我们的爱，感恩于这个世上有那么多的人对我们的关心，因为有了他们的存在而使我们不再孤单，不再无助，才会有快乐常在身边伴随。这种爱心需要我们不断地传递下去，我们也同样应该付出自己的关怀和爱心去给予别人，让每一个人都能怀着一颗感恩的心生活在这个世上。

但是，传统让我们含蓄得太久了，以至于很多感激的话语都停留在酝酿阶段，却一直没有启封。其实，带着一颗感恩的心向别人表示自己的感激更多的是需要一种习惯，只要你尝试着去做，就一定能养成这个习惯。

1．立即当着对方的面表达自己的感激 更多地使用"如果不是你，恐怕我……"、"真的要感谢你……，我才能……”

2．充分利用你的身体 足球运动员热烈的拥抱与其说是相互鼓励、表示祝贺，不如说是对默契合作的感激；谈判结束后的握手除了表示友好，莫不传递着谢谢对方合作的意思；爱人之间情意绵绵的亲吻，也不能不说传达着他们对彼此的万分感谢……

3．间接表达 如果不好意思直接表达，信件、卡片、网络、广播、短信、小礼物、鲜花无疑是最好的方式。教师节、母亲节、结婚纪念日……节日除了给人们放松自己一个光明正大的借口外，还有一个最大的用处就是可以借助节日，表达你对他人的感激。

4．实际行动 投桃报李，礼尚往来，在投送和往来之间人情脉络就建立起来了。

感恩不但是一种礼节，更是一个人具有涵养的基本体现。因而，感恩与溜须拍马不同，感恩是自然的情感流露，是不求回报的。对于个人来说，感恩是富裕的人生。它是一种深刻的感受，能够增强个人的魅力，开启神奇的力量之门，发掘出无穷的智能。感恩也像其他受人欢迎的品质一样，是一种习惯和态度。

第30节：放飞自信的翅膀(1)

4放飞自信的翅膀

信心看似一个简单的问题，实际上却是决定一个人和另一个人差异的重要因素。

缺乏自信心的女人很容易遇到财务危机，要知道财务危机是想成功的人的头号杀手。这个世界的权力和自由，绝对属于那些财务管理良好的人。

缺乏自信心的女人觉得理财书籍难如天书，不敢看也不敢学。最后，肯定会成为"以债养债"、"生产力永远赶不上借债及欠债能力"、不知道钱怎么花光的"月光族"。

现代的女人，感情普遍受到各种文学作品、电视、电影的影响，常常会把感情作为生命的唯一，一旦发生严重的感情危机，便一发不可收拾，心情跌至谷底，觉得到了世界末日。

如果你是这样的女人，请正视自己，多给自己一点自信，自信会给你增添迷人的魅力。

自信让你更美丽 人生其实有很多需要自信的时候，在那些时刻，不同的选择就代表了不同的未来。所以，对女人来说，你更要敢于面对。要知道，这个社会有很多机会需要女人去抓住。

安静是中国农业大学的一名普通女毕业生，家里也没有什么背景。如果只是看她的教育背景，你很难想到她能够成为外企的高级主管。她成功的原因很简单，那就是她敢于梦想，也相信自己的能力，并且她一直没有放弃。

因为教育背景不是名牌，安静的第一份工作并不算好。为了改变自己，她花去了大半个月的工资去学外语，开始了漫长的充电之旅。

她先后上过不少外语培训班，也上过北外一些著名的语言进修班，为此她花费了不少钱。不过，得到的回报是她的英语突飞猛进。能力提高了，她也更加自信了，对自己的未来更充满了信心。

于是，安静决定去外企应聘。凭借出色的外语，她顺利地进入了外企。从此，她有了自己发展的平台，而且很快就被提拔为办公室的

主管。

所谓"自信"，就是信任自己心灵的力量。因为有信心，潜藏在你意识中的精力、智能和勇气才会被调动起来，你给人的感觉是蓬勃向上、富有朝气的，而不是自卑者无精打采、神色黯然的颓废。在处理事情的时候，你挥洒自如、灵活应变，而不像自卑者那样优柔寡断、畏畏缩缩。自信的人常常带着温暖的微笑，传递着坦然的气息，没有任何抵御外界的意图，他们敞开着胸怀，准备迎接所有的人和所有的挑战，没有丝毫拒绝的姿态，因而一旦别人感受到这种氛围，就会乐于与之接近。

第31节：放飞自信的翅膀(2)

有些人不自信确实因为有某些客观的缺陷或者不足，也许是因为身材矮小，也许因为眼睛很小，或者因为说话口吃……总之，那些人总是能给自己找出一大堆确确实实存在的理由。但是自信是没有任何借口的！

大文豪托尔斯泰也曾经为自己的那双小眼睛而苦恼，但是后来，他在文学上找到了无与伦比的信心。他的小眼睛并没有妨碍别人喜欢他。努力去发现并创造你生命中的魅力吧，不要把大把大把的精力都耗费在无伤大雅的缺点上，因为最主要的是大多数人都不会觉得你所谓的"缺点"是缺点。

更多的人会从心眼里看不起躲躲藏藏、畏前惧后的胆小鬼，而那些坦然应对一切、乐观向上的自信者会吸引多数人的目光，获得别人的尊敬，因为每个人都愿意从他身上感受这种力量，并为自己打气。

你可以尝试以下几个增强自信的小技巧：当你和别人说话时，告诉自己：虽然我地位轻微，不够分量，但是我讲的话却和别人一样是同等重要的；我有这么多的长处，别人都能感受到，足以弥补我的缺憾；别人也不过如此，我准备得很充分了；把注意力集中到对方的身上。

自信心往往可以产生你想象不到的力量，它是一种我们看不见的力量。当一个女人拥有了自信，整个人就会焕发出不同一般的光彩。它会使你无所畏惧，会让你勇往直前。

自信，可以让一个相貌一般的女孩子变得漂亮动人。当平凡的相貌因为自信而光彩焕发的时候，你不得不赞叹造物主的神奇。

自信让陋石变成金 眼睛是心灵的窗口，当别人用专注的目光看着你时，你最好坦然以对，既不显得傲气凛然，也别让自己的目光左右游离，因为你的眼神就是你心灵活动的折射。同时，你的动作也应显得大方得体，不要大大咧咧没有修养，也不要局促不安地抓耳挠腮或咬指甲表现出心里没底，对自己没有自信。一个自信的人是会赢得别人欣赏的。

有一个孤儿向高僧请教如何获得幸福。高僧指着一块陋石说："你把它拿到集市上去，但无论谁要买这块石头，你都不要卖。"孤儿来到集市卖石头。第一天、第二天无人问津，第三天有人来询问，等到第四天，石头已经能卖到一个很好的价钱了。

第32节：放飞自信的翅膀(3)

高僧又说："你把石头拿到石器交易市场去卖。"第一天、第二天人们视而不见，第三天有人围过来问，以后的几天，石头的价格已被抬得高出了石器的价格。

高僧又说："你再把石头拿到珠宝市场去卖……”

你可以想象，又出现了那种情况，以至于到了最后关头，石头的价格已经比珠宝的价格还要高了。

其实世界上万物皆如此。如果你认定自己是一块不起眼的陋石，那么你可能永远只是一块陋石；如果你坚信自己是一颗无价的宝石，那么你可能就是一块宝石。

每个人的本性中都隐藏着信心，高僧其实就是在挖掘孤儿信心的潜力。

信心是一股巨大的力量，只要有一点点信心就可以产生神奇的效果。信心是人生最珍贵的宝藏之一，它可以使你免于失望，免于那些不知从何而来的暗淡的念头，使你有勇气去面对艰辛的人生。同样的道理，如果丧失了这种信心，则是一件非常可悲的事情。你的前途似乎有几扇门关闭着，使你看不见远景，对一切都漠不关心，使你误以为是智慧的冷酷终结。

信心是人的一种本能，天下没有一种力量可以和它相提并论，一点小小的信心可以移动山峰。所以，有信心的人即使遭遇挫折苦难，但他不会灰心丧气。

有了自信，你才能感觉自己的能力，其作用是其他任何东西都无法替代的。坚持自己的理念、有信心依照计划行事的人，比一遇到挫折就放弃的人更有优势。

人是为了一种有深度需要的信心而生的，我们一旦失去了信心，就违背了自己的本性，一切不敢肯定，人生就没有意义了。

就像那个孤儿一样，如果你具有了信心，无疑是为自己的生活打下了坚实的基础。高僧的教诲将会影响那个孤儿的一生，希望你也能够从中受益。

第33节：用言语展示你的魅力(1)

1用言语展示你的魅力

交谈是社交活动必不可少的内容，更是一门艺术。既要注意谈话时的态度、措辞，顾及周围的环境、场合，更要讲究所谈的内容。

一个女人说话是要讲技巧和分寸的。她所说的话是否有魅力，直接影响到她是否对对方具有吸引力，也关系到她是否具有良好的人缘，同时还影响到她能否自如地与别人说话，并表现出足够的自信。

组成说话魅力的内容是十分广泛的，你所说的内容，你说话时的遣词造句，你说话的语气、语调，你说话时的身姿、手势、表情等等，诸如此类的种种因素都可以反映出你说话是否有魅力。

女人应该掌握好各种说话的技巧和艺术，才能通过说话来展示自己的魅力从而成为会说话的女人。

培养良好的说话风度 要想成为一个有魅力的女性，首先就必须培养自己良好的说话风度。所谓说话风度，是一个女人的内在气质在言语上的表现，是一个人涵养的外在表现。

不知道你是否注意过，为什么有的人说话那么动听，有的人却总觉得自己嘴真笨，老是得罪人呢？这就是不会说话的表现之一。

在与人交谈的时候，注意交谈的距离是十分重要的。距离过远或过近都会有失礼貌。距离过远，会使交谈者误认为你不愿意与之接近，嫌恶他；距离过近，稍有不慎就会把口水溅到别人脸上，把口中或身上的异味传给别人，令人生厌。如果对方是异性，还会使之戒备，甚至被误会。

当与别人讲话时，你的一举一动都能显示出你的教养。抖动腿脚或许能消除紧张情绪，但却是一种很不礼貌的举止。它会使人感到你是一个缺乏自信的人，而且抖动腿脚还会带动座椅一起抖动影响他人。

在交谈中不自觉地挠头摸脑也是一种不雅的行为。这种不自然的动作既不卫生又显出你过于拘束或怯场。它能造成他人对你的轻视，认为你缺乏社交经验，不懂礼貌或不善言谈。

在社交场合谈话应选择大家共同感兴趣、都可介入、都可方便发表意见的话题。如天气、当天新闻、家常琐事、现场气氛、环境布置等，不要只谈个别人才了解的话题，以免冷落他人。要想成为一个愉快、备受欢迎的谈话对象，要力求言谈准确、清晰、礼貌、风趣。

第34节：用言语展示你的魅力(2)

交谈内容不要涉及疾病、死亡等不愉快的事情，也不要谈荒诞离奇、骇人听闻、黄色淫秽的事情，应谈一些健康的、有益活跃气氛、有利于相互沟通的事情。如果谈话中发现接触到对方反感的问题应表示歉意，换一个新话题。对于对方不便回答的话题，不要追根问底。

良好的说话风度，往往具有很大的吸引力。但是同时要注意，你也不要为了风度而风度，结果让自己反而显得矫揉造作或搔首弄姿，毫无风度可言。你应该按照自己的个性、身份，以及说话的对象和说话的场合，适宜地讲究自己的风度。

营造愉快的谈话气氛 愉快的谈话气氛是使双方的交谈能够顺利进行的重要因素，与人交谈时，如果能做到思想放松、没有顾虑、想到什么就说什么，那么谈话就能进行得相当热烈，气氛就会显得相当活跃。在与人交谈中，能够接二连三地说出闪烁着智慧火花的、精彩的名言佳句的人，是为数不多的。也就是说，与其急于想把话说得精彩一点、动人一点，倒不如把心放宽，抱着"说得不好也不要紧"的态度，按照自己的实际水平去说，你反而能说出有趣、机智的话语来。

开始交谈时，交谈者要善于创造一个融洽的气氛，适当的寒暄还是必要的。如果是熟人、老友，可先谈谈自上次分别后的情况。如果是新朋友见面，则不妨各自做一番简单介绍，等气氛融洽后，再谈论话题深刻一点的内容。如果一见面就太严肃，把气氛弄得很紧张，对以后的交往则是很不利的。所以，交谈时要善于谈论一些愉快而丰富的话题。

闲聊不需要才智，只要扯得愉快就行了。一个人绝非每天都在出席学术研讨会或新闻发布会，所以闲聊就成了与人交谈的重要组成部分。

以闲聊作为开场白，不仅对于自己是必要的，而且还能消除对方的紧张心理。交谈即使是从无关紧要的问话开始的，其目的如果是为了使谈话转入正题，那也能发挥出相应的作用来。

这种场合，关键是要使对方自然而然地谈论自己或别的事情。因为在对自己表示关心的问话前，谁都不必煞费苦心地去寻找特殊的话

题，而只消以自身为话题就行了，所以就很容易开口。而且，与警察的盘问不同，在这样的问话面前，人们往往会向对方敞开自己的心扉。这种"敞开心扉"或者称作"开诚相见"的交谈方式，说起来也是追求愉快而有意义的闲聊的一种表现吧。

第35节：用言语展示你的魅力(3)

没有人会喜欢闷闷不乐的人、诉说生活苦闷的人，没有谁喜欢听到坏消息，也没有人喜欢就一个话题漫无边际、翻来覆去地说，在琐碎的问题上纠缠不休。

相反，那些愉快的话题往往能在短时间内和对方建立良好的关系；丰富的话题不仅能给人巨大的信息量，还能引发高涨的兴致和对说话人的敬佩。找出你周围受人喜欢的几个人，回想一下你和他们的谈话，你是不是发现他们要么能聆听别人说话，要么就是信息量丰富的"健谈者"？

很多人会苦恼地说："我也想把谈话变得妙趣横生，可是我确实找不到要说的话。"怎样解决这些问题才是关键。下面提供几个可供参考的实用的方法，希望有助于你建立丰富的话题库。

1. 广泛阅读书籍、报纸杂志，搜集交谈的资料和信息 这一点对于那些"术业有专攻"的人来说尤其受用。学文的人和学理的人在一起经常找不到共同的话题，往往冷场，让人觉得尴尬。但是如果养成读书看报的好习惯，这个问题就迎刃而解了。遇到喜欢打扮的，可以说出几个品牌化妆品和服装；对方喜欢文学，就可以和他聊聊尼采、雪莱……上知一点天文，下懂一点地理，雅事如插花、咖啡，俗物如擦洗马桶等都有所了解，这样才能和各式各样的人有点说头。

2. 不要谈失意的事情 失意的事情最好打掉了牙往肚里咽，以免过去不愉快的经历让对方觉得沉闷和无聊，影响对方的情绪。没有人想听你述说黑暗的命运，悲观的人无法获得好人缘。千万不要逢人就开始倾倒自己心中的垃圾，这样不仅无法引起对方的共鸣，还会徒增对方的反感。

3. 见机行事，适时转变不同的话题 谈话的内容狭隘令人讨厌，围绕着一个主题打转说话的内容就会受到局限，老是说同一个东西，虽然一直在不停地说，但是仍然给人彼此没有话说的感觉，而且让人感到没有乐趣可言，谈话气氛也很容易沉闷。

还有的话题不适合于在某些场合说，比如有人在吃饭的时候谈论死人的内脏、肠子、肚子之类的话，很容易就让人觉得说话者粗俗，

这个时候，就要表现得技高一筹，赶紧转变话题。

第36节：用言语展示你的魅力(4)

4. 最好不要说那些有争议性的话题 一般说来，与陌生人见面的4分钟内，最好谈论一些无关紧要的话题，避免那些有争议性的内容，以免意见分歧带来不愉快。

善于制造愉快的气氛是女性在与人交谈中必备的本领。因而，女性朋友应该多多练习。

打开话匣子的妙方 许多人只因为他们不知道如何开始谈话而受到阻碍，尤其是跟陌生人谈话更是困难重重。其实他们都拥有丰富的趣味龙头，只要知道如何去打开。但是他们把话压在心头，不愿讲的原因是认为唐突地讲一些宇宙或人性的观察是无聊的。他们害怕如果讲些"看起来好像要下雨"的陈腔滥调会被人认为是愚笨的。

如何提出令人感兴趣的问题，把整个谈话局势引导到别人的兴趣上，只要你提出这些问题：为什么？在什么地方？为何如此？

如有人说："在印第安纳州，我有一块占地25英亩的小家园。”

你千万不要冲着他讲："好吧，在得克萨斯州，我拥有50英亩及50口油井。"你应该这样讲："印第安纳州是在什么地方？在那里你还有什么？”

如果他说他有钓鱼快艇，千万不要说："让我告诉你，我有私人飞机。"你要说：'它有多长，是内舱还是外舱？你拥有它究竟有多久了？”

"你为什么那样做？”

"你怎样管理？”

"后来，怎么样了？”

由于害羞或心里有顾虑而畏首畏尾，生活中有许多女性不敢开口说话，以至于很难通过交谈把自己的意思表达给他人。这里，我们就专门讲讲几种不敢说话时的开口方法和技巧。

1．以礼开口 作为现代人，我们必须与他人建立和睦友好的人际关系，彼此互敬互爱，共同为社会发展尽力。这一切的存在，都依赖于一个先决条件--诚恳的态度、端庄的举止。

人的态度和举止在人与人之间的交际中占有十分重要的地位。如果一个人举止粗野、蓬头垢面，即使学问满腹，也会使人"敬而远之"；相反，如果一个人态度诚恳、举止文雅，给别人的第一印象温文儒雅、落落大方，那么即使他不开口说话，人们也乐意与之相处。可见，只有在高明的说话技巧和高雅的行为举止相得益彰时，才能使彼此达到理想的交流。

第37节：用言语展示你的魅力(5)

在日常生活中，我们常常要求别人守秩序、有礼貌，对自己却不能严格要求，这是十分有害的。人类社会是一个互为服务的群体组织，我们怎样对待他人，他人也会怎样回报我们。因此，我们处处以礼待人，诚诚恳恳，那么我们在交谈中也就容易开口了。

2．用眼开口 众所周知，眼睛是人们心灵的窗口。其实，眼睛还是人们心灵语言表达的重要工具。通过眼神，我们可以看出一个人的思想动态；借着眼波，我们可以交换彼此的感觉与意识，可以传送感情。

"言有尽而意无穷"、"只能意会不能言传"，放在说话技巧上都恰到好处地说明了眼睛无法取代的作用。因为有时言语无法完全表达清楚我们的心思与用意，这就需要借彼此眼波交流来达到心灵间的沟通。如果我们要拒绝他人或者责备他人，或是不便于用言语来表达某种思想，不妨试试使用这种以眼代言的方法，也许能够达到较理想的目的和效果。

在我们的日常交谈中，人们多半只注重说话的技巧，却常常忽略了面部的表情，尤其是把握不了视线的高度，以至于发生一些有失礼仪的事情，造成许多不必要的误会。

既然眼睛是人类心灵的窗口，那么我们的一切言谈，不论是询问、请求，还是劝诫、说服，都可以从眼神及表情上表露出来。这里要注意一点，人的视线应该是随着说话的语气而高低有异。比如，若是有求他人或是答谢他人之恩，我们的视线应由下往上注视，因为当自己以一种祈望的眼神向对方求助、感谢时，也就自然抬高了对方的地位，这样才能得到对方的同情与回敬。

有时，我们会见到另一种情况：当下属犯了某种错误，上司会目光如炬，眼睛炯然有神地盯着下属，不假思索地说出一些有分量的话来责备部下。由此可见，凝视对方的眼睛，可以使对方难以开口，而使自己更能大大方方地把话滔滔地说出来。这足以证明，眼睛的充分利用，对增添人说话的信心有很大的作用。

第38节：用言语展示你的魅力(6)

3．委婉开口 在一个盛大的宴会上，某位女士看到一个熟悉的女士穿了一件紧身的新装，与她的胖身材很不相称，就马上对她说："说实话，你的这件衣服虽然很漂亮，但穿在你身上就像给桶包上了艳丽的布，因为你太胖了。”

这位女士生气地走开了，从此再也没有理过她。

其实这位女士就是典型的说话直言直语且尖酸刻薄。她的心地并不坏，也有相当好的观察、分析能力。问题是，她说话太直了，不加修饰，于是直接影响了她的人际关系。

所以，在生活中，直言直语、尖酸刻薄是一把伤人又伤己的双面利刃，而不是披荆斩棘的"开山刀"。为了你的交际生活不至于四面树敌，你最好还是少直言指责他人处事的不当，或去纠正他人性格上的弱点，这不是"爱之深，责之切"，而是和他过不去，况且你的直言直语也不会产生多少效用。因为每个人都有一个内心堡垒，"自我"便缩藏在里面，你的直言直语恰好把他的堡垒攻破，把他从堡垒中揪出来，他当然会不高兴了！因此，能不讲就不要讲，要讲就迂回地讲，点到为止地讲，他如果不听，那是他的事！

大千世界中的每个人都有自己独特的性情、独特的兴趣和不同的生活态度，在相互交际中不可避免地会产生观念上的冲突。如果我们能在不否定他人见解的前提下得体地表达自己的意思，那么就会达到交际上的成功，可见委婉开口是一个很有用的说话方式。

当对方表达了他的观点而我们无法苟同时，我们不妨先肯定和赞许他的观点，然后以谦虚的口气说一下自己的进一步建议，这样就很容易为对方所理解和接受。对我们来说，这样做不但表现了自己的风度，又坚持了自己的立场，何乐而不为呢?

第39节：用赞美之词赢得他人欢心(1)

2用赞美之词赢得他人欢心

如果有人发现一种对人类的精神具有妙效的药，那该多好--这是一种自我的滋补剂，你能随时把它带在口袋里。当你碰到意志消沉的人，他对人态度冷淡或叫你难堪，你只要从瓶子里倒出一点让他服下，他就会开始对你有更高的估计--他的自尊心会很快抬起头来，他会变得友善而合作。

而事实上真的有这样一种灵丹妙药：有这么一种药，只要一点点，其惊人的效力与任何特效药一样大。这种特效药就是赞美--称赞别人，让他知道他的努力受人赞赏。

在和人交往的过程中，适当地赞美别人是有礼貌、有教养的表现，不仅可以获得好人缘，而且还可以使双方在心理和情感上靠拢，缩短彼此之间的距离。

因为这些适当的颂扬，常常会由此提高了他人的尊严，更有利于改善自己的人际关系。

在你想赞美一个人的时候，随口称赞是不好的，一定要表现出一种足以使对方认为"称赞得有理"的热诚，而且所称赞的一定是一个无可争议的事实。

在平时生活中，不伤体面的事我们不妨迁就别人，但涉及问题的本质时，该拒绝就拒绝，该同意就同意，这在与人交往的过程中十分重要。不然的话，若是一味地恭维，那么我们迟早会在人们之间的正常交往中失去地位，成为人们眼中拍马奉承的人。

聪明的女人会赞美 人们更喜欢被取悦，而不是被激怒；喜欢听到褒奖，而不是被对方恶言相向；更乐意被喜爱，而不是被憎恨。因此，仔细地加以观察，就能投其所好，避其所恶。

如果特别喜欢某人，或者特别想成为某人的朋友，可以了解此人的优点和缺点，称赞此人希望被称赞的地方。大部分人都有某些优秀的品质以及希望被他人认定为优秀的部分。一个人被赞赏时着实能令他高兴。任何人都有渴望他人褒奖的欲望，要想发现别人的闪光点，观察乃是最好的办法。

仔细观察、细心体会并敏锐地抓住他人喜爱的话题。通常，自己想要被称赞、希望被认定为优秀的地方，往往会出现在最常见的话题里。也就是说别人乐此不疲经常提到的话题，或经常展现的学识便是他自以为优越的地方，只要抓住这一点，就能一举制胜。

赞扬别人要恰到好处，很多人都不太了解这其中的学问。这是因为你还不是十分了解人们多么希望自己的想法及喜好能获得支持，特别是企望明明是错误的想法，甚至是自己的小缺点，能得到他人的谅解与认同。如果我们只考虑自我的想法便对他人的习惯及服装等方面挑毛病，必然会对他人造成伤害；反之，若能加以认同，别人则会感到无限的欣喜。

第40节：用赞美之词赢得他人欢心(2)

为了使对方高兴，你可以在褒奖办法上略施技巧，那就是在背地里夸赞对方。当然，若你只是在暗地里称赞对方但他却一无所知，那就一点意义也没有了，你要想办法将你的夸赞通过巧妙的方式确实地传达到对方的耳朵里。

在这里要注意，慎选传达讯息的人很重要，你所挑选的人最好是通过传递此一讯息也能获益的人。如果你选有此企图的人做信使，他不仅会确实地传达你的讯息，还有可能更加渲染几笔，更加突出你赞语的效果。

怎样赞许别人才是合适的呢?

首先，我们应该顾及到现实。如有旁人在场，则应注意他们的心理，措辞的选择和语气的把握以平和为主，一定要诚恳，点到即可，以免别人误会了你的诚意。

这里要记住的是，虚伪地赞扬别人是不行的。比如你看到一个并不漂亮的女孩，不能称赞她太美丽。因为这样，她会觉得你是在故意戏弄她或是你太虚伪。这所起的效果实在太糟糕了。其实你不一定要称赞她漂亮，你可以改为称赞她性格温良或有某种特长也是可以的。

但一定要注意，不管称赞别人什么品质，都要实事求是，而不是挖空心思揣测。如果你想赞美一个人而又实在找不出他有什么值得赞扬的地方，那么，你可赞美他的家庭、他的工作或和他有关的一些事物。

真诚的赞美有奇效 有一个喜剧演员做了这样一个梦：自己在一个座无虚席的剧院给众多的观众表演--讲笑话、唱歌，可全场竟没有一个人发出会意的笑声和鼓掌。

"即使一个星期能赚上10万美元，"他说，"这种生活也如同下地狱一般。”

事实上，不只是演员需要鼓掌。如果没有赞扬和鼓励，任何人都会丧失自信。可以这样说：我们大家都有一种双重需要，即被别人称赞和去称赞别人。真诚的赞美会触动每个人。

真诚地赞美别人，能帮助我们消除在与人交往中产生的种种摩擦和不快，这一点在家庭生活中体现得最为明显。妻子或丈夫如能经常适时地讲些使对方感到高兴的话，那就等于取得了最好的结婚保险。孩子们总是特别渴望得到别人的肯定，一个孩子如果在童年时代缺少家长善意的赞扬，那就可能影响其个性的发展。